



Town & Country „bau-o-meter“

Hauskauf mit Eigenkapital und staatlicher Förderung

Nachfrage nach Sachwerten deutlich gestiegen. Auch Durchschnittsverdiener setzen verstärkt auf das Eigenheim statt auf Festgeldkonten.

Die allgemeine Verunsicherung wegen der Finanzkrise und die Sorge um die Geldwertstabilität des Euro haben seit Jahresbeginn die Nachfrage nach Wohneigentum beflügelt. Bei der Finanzierung setzen aktuell insbesondere Durchschnittsverdiener stärker auf eigene Ersparnisse, die momentan bei Banken und Sparkassen nur gering verzinst werden. Dazu kommt, dass mit dem so genannten „Wohn-Riester“ staatlich gefördertes Altersvorsorgekapital besser für die selbst genutzte Wohnimmobilie verwendet werden kann und die KfW-Förderbank privaten Bauherren zinsverbilligte Kredite zur Verfügung stellt.

Dies ist ein Ergebnis des aktuellen „bau-o-meter“, das regelmäßig im Auftrag des bundesweit führenden Massivhausanbieters Town & Country Haus durch das Marktforschungsinstitut „aproxima Gesellschaft für Markt- und Sozialforschung GmbH“ in Weimar erstellt und ausgewertet wird.

„Momentan ist das Umfeld für den Bau oder Kauf und die Finanzierung von Wohneigentum nahezu ideal“, sagt Jürgen Dawo, Gründer von Town & Country Haus. Die Flucht der Anleger in den „sicheren Hafen“ Bundesanleihen hat deren Renditen vorübergehend auf einen historischen Tiefststand gedrückt. Vergleichbares gilt für Pfandbriefe und für Baudarlehen. „Bei ausreichender Bonität des Bauherren kostet ein Immobilienkredit mit zehnjähriger Zinsbindung derzeit zwischen 3,5 und 4 Prozent effektiv. Mehr als zwei Prozentpunkte unter dem langfristigen Schnitt“, erläutert Dawo.

Es sei deshalb kein Wunder, dass jetzt vermehrt insbesondere Durchschnittsverdiener Wohneigentum erwerben. Wegen der niedrigen Zinsen ist „die Finanzierung oft mit der eingesparten Miete problemlos zu schaffen. Manchmal kommt man sogar spürbar preiswerter weg“, weiß Dawo.

Da die Habenzinsen bei als sicher geltenden Tages- und Festgeldkonten historisch niedrig sind, wollen Bauherren verstärkt ihre Ersparnisse als Eigenkapital in die Finanzierung einbringen. Laut aktuellem „bau-o-meter“ sind dies immerhin 55 Prozent der Befragten. Zur Jahresmitte 2010 waren es nur 49 Prozent.

Nach wie vor Platzhirsch bei den Finanzierungsformen ist das herkömmliche Annuitäten-Darlehen von Bank oder Sparkasse. 85 Prozent der „bau-o-meter“-Teilnehmer beabsichtigen, so den Wohneigentumserwerb zu finanzieren. Diese Quote ist gegenüber dem Wert aus Februar 2007, als das „bau-o-meter“ erstmals erhoben wurde, nahezu konstant geblieben.

Deutlich angestiegen ist der Anteil jener Bau- und Kaufinteressenten, die bei ihrer Finanzierung staatliche Fördermittel in Anspruch nehmen möchten. Bei der jüngsten Erhebung des „bau-o-meter“ waren dies 68 Prozent im Vergleich zu 55 Prozent im Februar 2007. Ausschlaggebend für diesen starken Anstieg sind offenbar zwei Gründe. Zum einen der Einbau der staatlichen Förderung der privaten Altersvorsorge in die Finanzierung von Wohneigentum, landläufig auch als „Wohn-Riester“ bekannt. Vor allem aber werden „Energiesparhäuser zunehmend beliebt. Wir werden in diesem Jahr 50 Prozent mehr Energiesparhäuser verkaufen als im vergangenen Jahr“, kündigt Town & Country Haus-Gründer Jürgen Dawo an.

Die weiter steigende Beliebtheit dieser Häuser beruht zum einen auf den weiter wachsenden Energiekosten und dem deutlich höheren Umweltbewusstsein der Bauherren und Käufer. Andererseits stellt die staatliche KfW-Förderbank im Rahmen ihrer Programme gerade bei Energiespar- und Passivhäusern niedrig verzinsten Darlehen bereit.

Die „aproxima Gesellschaft für Markt- und Sozialforschung“ in Weimar wertet für das „bau-o-meter“ regelmäßig die Ergebnisse der Online-Befragung auf der Town & Country-Internetseite www.Hausausstellung.de aus. Freiwillig und anonym teilgenommen an dieser Befragung haben bislang rund 15.000 Bauinteressenten.

Über Town & Country:

Das im Jahr 1997 in Behringen (Thüringen) gegründete Unternehmen ist in Deutschland der Marktführer im lizenzierten Hausbau mit mehr als 300 Franchise- und Lizenzpartnern. Das Geschäftskonzept beruht auf über 30 Typenhäusern, die durch ihre Systembauweise preisgünstiges Bauen bei hoher Qualität ermöglichen. Für neue Standards in der Baubranche sorgte Town & Country mit der Einführung von drei im Kaufpreis eines Hauses enthaltenen Schutzbriefen: dem Bau-Finanz-Schutzbrief, dem Bau-Qualitäts-Schutzbrief und dem Bau-Service-Schutzbrief. Mit der Entwicklung von Energiespar- und Solarhäusern trägt das Unternehmen der Kostenexplosion auf den

Energiemärkten Rechnung. Im Geschäftsjahr 2010 verkaufte das Unternehmen 2.720 Häuser. Town & Country ist somit bereits seit 2007 das meistgekauft Markenhaus Deutschlands.

Über aproxima | Gesellschaft für Markt- und Sozialforschung

Die Stärken der aproxima | Gesellschaft für Markt- und Sozialforschung liegen in der Einstellungs-, Evaluations- und Wirkungsforschung. Aufbauend auf einer hohen Methodenkompetenz pflegt aproxima ein multimethodisches Herangehen an ihre Aufträge und verbindet quantitative und qualitative Forschungsmethoden. aproxima verfügt über Kompetenzen bei der Durchführung deutschlandweiter wie auch internationaler Projekte auf den Gebieten der Bevölkerungsbefragung und der Privatkundenbefragung (B2C) im Dienstleistungssektor sowie der Geschäftskundenbefragung (B2B). Weitere Informationen unter: www.aproxima.de